

超市元宵节策划活动方案 元宵节超市活动策划方案(实用19篇)

营销策划能够帮助企业更好地了解市场需求。通过学习以下整改措施范例，我们可以找到解决问题的新思路和新方法。

超市元宵节策划活动方案篇一

20xx年x月17日—x月26日

即日起—x月x日，凡一次性在本商场购物满18元的顾客可获抽奖券一张，专柜满36元送一张，依此类推，多买多送，并把副券投入抽奖箱内，本商场将在除夕当晚（即x月x日晚）七点三十分在超惠大舞台进行抽奖□20xx元大红包等你拿。奖项设置：

x年最牛奖：

1名奖超惠百货20xx元大红包一个！

x年大发奖：

2名奖超惠百货888元大红包一个！

x年一路发：

3名奖超惠百货168元大红包一个！

x年小发奖：

88名奖超惠百货8元小红包一个！

注：以上红包金额均为现金购物券，可在本商场超市区当现

金使用。

辉煌5周年，有买还有送！

x月xx日，凡一次性在本商场购物满28元以上者，均可凭电脑小票到一楼服务台免费领取“355ml”可乐一罐，单张小票限送一罐，小票另还可参加抽彩电活动！

费用预估：350罐/天x1.8元=630元

x气冲天迎新年、贺年糖果任你抓

x月x日至x月x日（共8天）

每天上午10：00至晚上20：00

凡在本商场超市区一次性购物满28元的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门处活动现场“免费抓糖果一把”。

- 1、限超市区购物者参与，专柜无效；
- 2、单张电脑小票最多可抓三次；电脑小票当天有效，小票金额不可累计；
- 3、抓取糖果时只能用一只手，用两只手所抓取的无效。

采购部：负责散装糖果、饼干、果冻的筹备或联系供应商赞助。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

营运部：负责活动商品的调拨与发放。

防损部：负责活动现场的秩序维持。

购物你若在xx□红包拿到笑呵呵

xx日至xx日（年初一到年初三）

每天上午10：00至晚上20：00

凡在本商场超市区一次性购物满28元以上的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口处活动现场“任意抓取红包”一个。单个红包最高金额可达88元，每天数量有限，抓完即止。

超市元宵节策划活动方案篇二

为了让全区人民过一个欢乐、喜庆、祥和的传统节日，根据市对今年元宵灯会活动的具体部署，结合我区实际，现对区元宵灯会活动提出以下方案：

一、指导思想

坚持以党的十九大精神为指针，以和谐文化建设为根本，深入贯彻市文化名城建设工作会议和区文化名区建设工作会议精神，大力繁荣公益性文化事业，充分利用节庆各种活动载体，广泛开展群众喜闻乐见又能积极参与的各类群众性文化活动，带动、引领广大群众参与群众文化活动，建设群众文化事业，满足人民群众对精神文化的新需求，提高人的素质，提升城市文化品位，促进文化名区建设的深入开展。

二、活动时间

农历正月十二——正月十六。

三、活动内容

1. 文化(体育)中心板块。

元宵期间，将在新建成的文化中心设立主灯区，充分利用文化中心剧院、展览大厅、文化广场等文化设施开展灯会活动。元宵节前后，在文化中心将分别举办元宵活动开幕式、民间特色彩灯展、中华美食文化大汇展、元宵书画精品展、群众文化成果展、中国实力青年油画展等活动。在广场将举办元宵文艺戏剧大展演。

2. 街道与管委板块。

城区各街道及管委等有关单位要根据各自实际，在社区、公园、广场、主要道路等因地制宜开展灯展活动，让市民在家门口能赏灯、闹灯。街道要重点围公园部署灯会活动，街道要落实人民广场的灯会布点，街道主要是布置公园灯会点，街道要在路段开展好灯会活动，管委要部署路段及沿岸的灯会布点。除灯展外，城区各街道及湘管委等有关单位要在整个新春期间举办形式多样的文化娱乐活动，如文艺表演、社戏、特色小吃、花卉展示、书刊推介、自制灯笼比赛、文化擂台大家唱、民间艺术及手工艺绝活展示等，努力使我区的新春灯会活动体现出活动范围大、群众参与面广、形式新颖、内容丰富、气氛喜庆等特点。

3. 镇(场)板块。

各镇(场)要根据实际，结合富裕和谐新农村创建，围绕今年元宵活动的总体要求，把元宵灯会活动和当地的文化底蕴、民俗习惯结合起来，以具有当地特色的民间艺术表演、社戏、文艺演出等活动，丰富农村群众的节日文化生活，彰显地方文化特色，增添农村文化氛围，提升农村文化品位。

四、责任单位

旅游度假区管委会根据指定区域，各单位要具体组织好活动的实施及安全等工作。

五、活动日程

1. 灯会筹备阶段。

召开元宵灯会组委会成员会议及办公室人员会议;各镇、街道及有关单位制定并上报灯会活动方案;灯会活动准备;区元宵灯会组委会成员检查各灯会点筹备工作情况。

2. 灯会活动阶段。全区各灯会点活动全面展开。

3. 灯会总结表彰阶段。根据灯会点、座灯、活动项目等情况对元宵灯会活动进行评选，并进行表彰奖励。

六、活动要求

一年一度的元宵灯会活动是我区传统的节日文化活动，它是所有节庆活动中范围最广、参与人数最多的一项节庆活动，因此做好元宵灯会活动的各项准备工作非常重要，区级各有关部门、各镇街场都要以积极的姿态、高度的责任感开展好元宵灯会活动。

1. 要健全组织。区里建立了由区委、区政府有关领导和区级有关部门、单位、各街道办事处负责人参与的元宵灯会活动组委会，负责区元宵灯会活动的组织协调工作，并设立活动办公室，具体组织实施元宵活动。各镇街场也要成立相应的灯会活动领导小组，组织开展好本单位的元宵灯会活动。

2. 要落实责任。各部门、单位既要明确分工、落实责任，又要密切配合、加强协调，共同做好今年元宵灯会活动的各项工作。区政府办公室要负责整个灯会活动的指挥协调;区委宣传部要协调广播电视台、报社等新闻媒体，做好灯会活动期间的宣传报道;区又化广电新闻出版局要策划组织好元宵灯会活动，及时汇总掌握各灯会点情况，拟订市、区领导赴各灯会点检查、观灯的计划，并组织开展各灯会点的评比工作;区

公安分局要根据元宵灯会活动总体安排，制定元宵灯会安全保卫工作方案，负责协调灯会活动期间各灯会点的治安、消防、交通等安全工作；区供电局要保障各灯会点的用电并指导好用电安全；区卫生局要加强元宵有关活动的卫生防疫工作，确保公共卫生安全；区建设局要配合各有关单位在公园、广场等开展好元宵活动；区城管执法局要加强节日期间的市容管理；区财政局要落实相应的活动经费等。各街道及有关镇、单位要认真做好各地灯会活动的发动、组织、协调和指导工作，确保全区元宵活动安全有序地进行。

3. 要确保安全。元宵灯会活动规模大、范围广、参与人多，组织工作相对较难，必须要有强有力的措施予以保障。首先在活动的安排上要以小型为主，分散安排，既喜庆热闹又安全祥和。其次要有较为完善的安全保卫工作方案，要考虑到活动过程中的每一个安全问题细节，逐个予以落实解决。最后在具体实施过程中要切实抓好落实，加强值班，落实安全责任，扎扎实实地做好今年元宵活动的安全保卫工作。

在开展元宵活动的同时，希望各街道及有关镇、单位及时把灯会活动方案及灯会活动开展情况上报元宵活动组委会办公室，以便全区情况掌握，并加强有关部门之间的沟通联系。灯会活动结束后，各街道及有关镇、单位也要认真做好选拔推荐工作，向元宵活动组委会办公室上报具有特色的灯会点、优秀座灯及创新活动项目。

超市元宵节活动策划2

一、活动目的

通过举办元宵期间的一系列促销宣传活动，进一步提升餐厅在当地的知名度，让顾客感受到餐厅在当地的影响力和知名度，吸引客源，扩大消费群体，进而能够很好的增加本店的经营收入，扩大品牌影响力。在当地做到良好的口碑营销。

二、活动内容

根据元宵期间的节日特点，选择适合自己的促销方式。

三、店内装饰、气氛

1、餐厅店面贴一些与元宵相关的图片及店内的宣传促销内容海报，以红色为主，突出节日的喜庆氛围。

2、由餐厅在周末分别布置礼品展台，对就餐客人进行有针对性的促销工作

3、从2月初开始每天的午、晚在店内一定时间段内播放相关的宣传资料。

四、广告宣传

1、宣传单张。

2、报纸广告。

3、海报制作。

解释说明：有广告宣传需要的加盟店可提前与企划部联系，配合其制作宣传效果图，并提前做好广告预热宣传。

五、促销分工

1、宣传单的派发由相关部门完成；

2、散客、常客预订工作由各店面具体负责；

3、促销及预订工作由店经理全面负责。

六、具体促销活动

“大型团体餐促销活动”

活动内容：活动期间，凡是到本店就餐的顾客，可以根据相应的人数享受不同的优惠(正月十五当日除外)。

2人——4人可以享受9折优惠。

5人——8人可以享受8.8折优惠。

9人——12人可以享受7.8折优惠。

元宵，也是中国百姓最舍得花钱的日子，如何开发元宵市场显然大有文章可做。那么餐饮业又该如何抓住元宵消费蕴含的商机呢？当然是首先搞好市场调研，准确把握元宵期间人们的消费变化趋势，进而制订出针对性较强的促销策略。从最近两年元宵期间居民的消费新变化可以看出，元宵消费有三大明显特征：

餐饮业要把握好以下节日服务型经营方式：

a.主妇型。即饭店为市民家庭配送成套的年夜饭半成品或净菜，代替家庭主妇以往蒸包子、做肉丸、炒花生的“忙年”活动，饭店只收取少量的加工费。

b.包办型。即饭店为市民预订到饭店就餐的年夜饭或节日家宴。餐馆酒店要本着勤俭节约、物美价廉、面向市民、为大众服务的原则，推出“敬老宴”、“爱心宴”、“关心宴”、“合家团圆”等众多菜谱，意在把工薪阶层拉向自己，以扩大目标市场。

c.系列型。为适应现代人的消费需求，餐馆酒店应推出面向家庭的除夕宴席快送、“出租厨师”，向居民开放客房、卡拉犒犒厅、洗澡间等等休闲娱乐设施和场所，以吸引居民到酒店里自娱自乐过元宵。

同时，餐饮业的经营管理者，还应在文化品味上做文章。要以饮食文化搭台，让劳碌了一年的人们吃个轻松，吃个愉快，吃个情趣。餐馆、饭店、茶馆可以在店内推出书画摄影展览、读书弹唱、名曲欣赏、民俗、杂技、魔术表演、名厨教授顾客“绝活菜”活动等，让顾客集食、饮、赏、览、听于一体，吃得潇洒，玩得开心，同时又得到精神享受。

营销活动应在以下方面下功夫：

“一个便宜十个爱”。年终岁尾，商家应以真诚回报消费者为宗旨，开展打折销售、买大件赠小件，“天天让利、日日优惠”，等促销活动。

酒店元宵的布置及装饰：

- 1、在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节，酒店提供照相留影服务(客人洗相费用自理)。
- 2、在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一大盆金桔，顶棚挂大红灯笼。外围草坪上斜拉彩旗。
- 3、大门口悬挂“x大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅。
- 4、大门口两侧玄武岩贴对联“金杯醉酒乾坤大”“玉兔迎春岁月新”横批为“恭贺新禧”。
- 5、酒店大堂两侧玻璃门贴牛年生肖剪纸图案
- 7、三楼、四楼阳台栏杆插彩旗。

超市元宵节活动策划3

活动主旨：

每年农历的正月十五，春节刚过，迎来的就是中国的传统节日——元宵节。按中国民间的传统，人们要点起彩灯万盏，以示庆贺。

出门赏月、燃灯放焰、喜猜灯谜、共吃元宵，合家团聚、同庆佳节，其乐融融。通过元宵这一传统节日，揭开中华民族传统习俗的神秘面纱，借助各类课程与活动的整合，让学生了解中国的传统节日风俗，传承中华民族的悠久文化。

活动目的：

- 1、让学生了解一些元宵节的传统风俗。
- 2、让学生了解一些元宵节的文化背景。
- 3、通过学生的动手参与，学会一些民俗技艺，加深对传统节日的感性认识。

通过亲子游园活动体验过节的热闹气氛，玩中乐，玩中学。

一、扮时钟

游戏规则：

- 1、在白板或墙壁上画一个大的时钟模型，分别将时钟的刻度标识出来；
- 4、可重复玩多次，亦可有一人同时扮演时钟的分针和时针，训练表演者的判断力和反应能力。

二、循环相克令

游戏规则：全体同学分成2组，每次每组出一个代表比赛，赢的一方继续留在台上进行下一场比赛，输的一方下台，派组里第二个选手和留在台上一方的同学继续比赛。以此类推，

最后留在台上的一方为优胜方。

方法:令词为“猎人、狗熊、枪”，两人同时说令词，在说最后一个字的同时做出一个动作——猎人的动作是双手叉腰;狗熊的动作是双手搭在胸前;枪的动作是双手举起呈手枪状。

双方以此动作判定输赢，猎人赢枪、枪赢狗熊、狗熊赢猎人，动作相同则重新开始。

三、官兵捉贼

游戏规则:

用具:分别写着“官、兵、捉、贼”字样的四张小纸

人数:4个人

方法:将四张纸折叠起来，参加游戏的四个人分别抽出一张，抽到“捉”字的人要根据其他三个人的面部表情或其他细节来猜出谁拿的是“贼”字，猜错的要罚，有猜到“官”字的人决定如何惩罚，由抽到“兵”字的人执行。

四、拍七令

游戏规则:

人数:无限制

方法:多人参加，从1-99报数，但有人数到含有“7”的数字或“7”的倍数时，不许报数，要拍下一个人的后脑勺，下一个人继续报数。如果有人报错数或拍错人则受罚(表演一个节目或学个动物叫声)。

五、开火车

游戏规则：

人数：两人以上，多多益善

方法：

1、在开始之前，每个人说出一个地名，代表自己。但是地点不能重复。

2、游戏开始后，假设你来自北京，而另一个人来自上海，你就要说：“开呀开呀开火车，北京的火车就要开。”大家一起问：“往哪开？”你说：“上海开”。那代表上海的那个人就要马上反应接着说：“上海的火车就要开。”然后大家一起问：“往哪开？”再由这个人选择另外的游戏对象，说：“往某某地方开。”

3、如果对方稍有迟疑，没有反应过来就输了。

六、成语接龙

根据指定的字说一个成语，第一个成语的尾字为第二个成语的首字，一直接下去，哪个组用最少的词接回第一个成语的首字为胜。

七、报纸拔河

概要：在报纸上挖两个洞来进行拔河的游戏

道具：旧报纸

方法：

1、在报纸上挖两个人头大小的洞；

2、2人对坐各自把报纸套上脖子进行拔河(站着拔亦可)；

3、报纸破裂离开脖子的一方输。

注意事项：不可以用手去拉。

八、石头剪子布

游戏规则：

用具：报纸

人数：两组，每组4人

方法：

1、每组3人站在一张报纸上

2、每组出1人进行“石头剪子布”的划拳

3、的小组则要对折一次脚下的报纸，然后继续划拳，一直到某一组的最后一个人再没法站在报纸上为止，途中，任何一位同学的脚都不能站立在报纸的区域外(允许踮脚或或单脚站立)，坚持到最后的一组为优胜者。

超市元宵节活动策划4

一、活动时间

月日

二、活动节日分析

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此我们的促销活动重点围绕跟元宵有关的商品展开促销。同时借助烟花爆竹、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营

造出元宵节热闹的气氛，回升消费热情。

三、活动目的

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升公司知名度和美誉度。

四、活动内容

(一). 购物赠汤圆

凡于活动期间一次性消费满99元的顾客，凭电脑小票可到收银台领取大年汤圆1袋(价值3.9元);同理，购物满188元，凭电脑小票可到收银台领取汤圆2袋(价值7.8元)。每天限送500份。

注：凭当日单张小票领取，消费金额不可累加

(二)、猜谜语欢乐中奖

把大厅布置成元宵游乐区，悬挂灯笼，在每个角落都张贴谜语条，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美礼物。

表演：表演者有店面有才艺的员工来共同表演，目的是增加元宵节热闹气氛。

【备注】

受众广一点的可以找情侣参加用嘴互相喂汤圆，秀恩爱的比赛，可以找孕妇或者准妈妈们和准爸爸包汤圆比赛。

要有创意的话，可以策划一起求婚快闪，先放视频，送祝福

的神马的，然后现场表演求婚神马的。

超市元宵节活动策划

超市元宵节策划活动方案篇三

一、活动主题：

情意绵绵赏花灯

二、活动时间：

20__年2月10日至20__年2月14日

三、活动内容：

一、超市大促销(活动时间：20__年2月13日-14日)

1、凡在超市购买指定红酒送巧克力一盒(凭购物小票到服务台领取)；

2、购买巧克力满58元可获免费精美包装一次(礼品盒除外)；

二、情侣对对碰(活动时间：20__年2月14日)

三、猜灯谜活动(活动时间：20__年2月11日)

凡在正月十五当天参与猜灯谜答对的顾客可免费获得gbf精美购物袋1个；(谜语存放位置：超市商品展示柜内任意地方寻找)

四、买赠汤圆(活动时间：20__年2月10日-2月11日)

2、购物满288元，凭购物小票可到服务台免费领取汤圆2袋(每天限量50份)；

备注：凭当日单张小票领取，小票金额不可累加；数量有限，送完为止；

五、gbf充值会员卡促销活动(固定面值卡)

六、巧克力/牛排/红酒/鲜花热卖中 . . .

超市元宵节策划活动方案篇四

一、活动目的：

二、活动时间：

20__年x月x日-x月x日

三、活动主题：

元宵节“缤纷”大放“价”

四、活动方式：

环境美化

1、超市入口处悬挂大红灯笼，现场加工类专柜悬挂红灯笼来营造节日色彩。

2、超市总台处进行氛围点缀，同时制作灯谜条幅置于总台前方，以引起顾客的兴趣，便于配合活动。

3、供应商需对汤圆类商品进行货区的环境点缀。

4、其它供应商因促销活动需要的装饰素材、形象服饰等

活动一、元宵节“缤纷”大放“价”

2、货源组织：各商品课根据促销明细和档期安排进行积极订货和后期补货工作，如出现短缺或现象各商品课负责人承担，各督导负责促销品组织的监督指导工作，并对问题进行总结，以便探讨、改进。

活动二、热闹元宵花灯添彩

活动方式：元宵节前，银座内围单张小票购物满108元的顾客可获得花灯一盏，每天限量150个，小票当天有效且不累计，团购、批发单不参加此活动。

活动时间□20__ .x.x-20__ .x.x

活动费用□ $5 \times 150 \times 2 = 2100$ 元

活动三、佳节到，送元宵

1、活动方式：元宵节当天，超市购物满128元，可获得价值6元的元宵一袋，口味多样，限量400袋。

2、活动要求：业务部负责谈判，降低进价，减少活动费用

3、活动时间□20__ .x.x-20__ .x.x□

4、活动费用□ $5 \times 400 = 2000$ 元。

活动四、猜灯谜，送好礼

活动时间：20__年x月x日-20__年x月x日

活动内容：活动期间，凡在超市内购物满68元，即可抽取灯谜一张，

回答正确获得价值3元礼品一份，每天限量100份。

活动费用 $3 \times 100 \times 3 = 900$ 元

活动五、开学加油站

活动方式：图书类推出特殊惊喜价，每斤12.8元，好书按斤称、好读

又营养；开学用品类全场九折，部分八折，最低至五折。

超市元宵节策划活动方案篇五

- 2、单张购物小票最高返还金额不超过5000元；
- 3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）；
- 5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；
- 6、家电、电讯等商品除外（商场海报明示）；

七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

- 1、男女装特卖场；
- 2、儿童商场购物送图书；
- 3、厂方促销活动。

1、报纸广告：

2、电台广告：

3、现场横幅

4、现场彩灯

超市元宵节策划活动方案篇六

一、活动目的：

二、活动时间：

20__年__月__日-__月__日

三、活动主题：

元宵节“缤纷”大放“价”

四、活动方式：

环境美化

1、超市入口处悬挂大红灯笼，现场加工类专柜悬挂红灯笼来营造节日色彩。

2、超市总台处进行氛围点缀，同时制作灯谜条幅置于总台前方，以引起顾客的兴趣，便于配合活动。

3、供应商需对汤圆类商品进行货区的环境点缀。

4、其它供应商因促销活动需要的装饰素材、形象服饰等

活动一、元宵节“缤纷”大放“价”

1、活动参考：重点推出5-10种低价商品并做海报宣传，其中海报利用一张半版面做重点宣传，商品照片可以尽量小；其他促销品每个商品课选取50-80种商品进行促销、对于滞销品可选择零毛利销售，最终使顾客感觉到实惠。

2、货源组织：各商品课根据促销明细和档期安排进行积极订货和后期补货工作，如出现短缺或现象各商品课负责人承担，各督导负责促销品组织的监督指导工作，并对问题进行总结，以便探讨、改进。

活动二、热闹元宵花灯添彩

活动方式：元宵节前，银座内围单张小票购物满108元的顾客可获得花灯一盏，每天限量150个，小票当天有效且不累计，团购、批发单不参加此活动。

活动时间：20__._._-20__._._

活动费用：5_150_2=2100元

活动三、佳节到，送元宵

1、活动方式：元宵节当天，超市购物满128元，可获得价值6元的元宵一袋，口味多样，限量400袋。

2、活动要求：业务部负责谈判，降低进价，减少活动费用

3、活动时间：20__._._-20__._._。

4、活动费用：5_400=2000元。

活动四、猜灯谜，送好礼

活动时间：20__年__月__日-20__年__月__日

活动内容：活动期间，凡在超市内购物满68元，即可抽取灯谜一张，回答正确获得价值3元礼品一份，每天限量100份。

活动费用：3_100_3=900元

活动五、开学加油站

活动方式：图书类推出特殊惊喜价，每斤12.8元，好书按斤称、好读

又营养；开学用品类全场九折，部分八折，最低至五折。

超市元宵节策划活动方案篇七

一、前言：

元宵节是我国的一个非常有中国特色的传统节日，在这一天，看灯会，猜灯谜，闹元宵已从好几千年延续至今。此外，由于我国对传统节日越来越重视，越来越关注。如若在这一天，您到超市逛逛，您定会发现，超市里张灯结彩挂起了各式各样的谜语，如若猜对了，揭开谜底，可到超市服务台换取精美小礼品一份。这是最常见的商超元宵节促销活动。

二、活动主题：虎年虎虎生威 张灯结彩大闹元宵

三、活动时间：2015年正月十一至正月十五

四、活动内容：

活动一：正月十五元宵灯谜猜猜猜

活动二：吃元宵 甜蜜蜜

活动期间，凡购买汤圆满20元者，均可送“福”字小对联一幅，吃得越多“福”越多。

活动三：庆元宵 抽“元宵券”

活动期间，凡在本商场或超市购满60元者，均可凭小票到服务台换“元宵券”一张，并兑换汤圆一份。满120元者，可获元宵券两张，可兑换汤圆和开心果各一份，以此类推，可领得不同赠品。

活动四：做元宵，包汤圆，比比谁家最团圆

活动期间，举行包汤圆大赛，活动前期，通过发dm的形式在顾客里进行宣传，凡有兴趣者均可参加，报名条件不限，此外邀请各大商场管理人或其他知名人物担任评委进行评比，并设置相应的奖项，一等奖可送省内全家两天游，二等奖可送全家福艺术照一套，三等奖可送全家团圆饭一桌，鼓励奖可获精美礼品一份。

五、活动费用：略

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。因此相应的活动策划也是必不可少的。另外，通过各种新颖、有效的`促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度。

一、主题：

浓情元宵，难忘今宵

二、活动内容：

活动1、浓情元宵，颗颗真情

活动时间：3月1日—3月4日

活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

活动内容：凡于3月3日—3月5日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份(三-五个)，每天限送500份。

活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒(由供应商赞助)

活动2、喜闹元宵，乐猜谜语

活动时间：3月1日—3月4日

活动时间：3月2日至3月5日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值3元)，每天限送300份;同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值5元)，每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米(8斤)一袋(价值8元)，每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

活动4、真情元宵 难忘今宵

活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

三、超市元宵节促销方案之店内气氛布置和宣传

b□重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂“浓情元宵，难忘今宵”挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

c□保留部分春节促销活动气氛布置。

一、团团圆圆过元宵 美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

三、良辰美景共赏 元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

超市元宵节策划活动方案篇八

□XXXX年元宵节促销策划

：浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展

开促销。

一、团团圆圆过元宵 美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现

场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

三、良辰美景共赏 元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

超市元宵节策划活动方案篇九

活动时间□x年x月x日-x日

活动主题□x年元宵节促销策划

活动口号：浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

活动节日分析：

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食物、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

活动内容：

一、团团圆圆过元宵美味汤圆大联展

- 1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。
- 2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

- 1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。
- 2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。
- 3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。
- 4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。
- 5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。
- 6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场

明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

三、良辰美景共赏元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

活动时间□20xx年x月xx日--x月xx日(8天)

活动内容：根据春节期间的节日特点，选择适合自己的促销方式。

一、店内装饰、气氛

1、餐厅店面贴一些与春节相关的图片及店内的宣传促销内容海报，以红色为主，突出节日的喜庆氛围。

2、由餐厅在周末分别布置礼品展台，对就餐客人进行有针对性的促销工作

3、从2月初开始每天的午、晚在店内一定时间段内播放相关的宣传资料。

二、广告宣传

1、宣传单张。

2、报纸广告。

3、海报制作。

解释说明：有广告宣传需要的加盟店可提前与企划部联系，配合其制作宣传效果图，并提前做好广告预热宣传。

三、促销分工

- 1、宣传单的派发由相关部门完成；
- 2、散客、常客预订工作由各店面具体负责；
- 4、促销及预订工作由店经理全面负责。

四、具体促销活动

1、“大型团体餐促销活动”

活动内容：活动期间，凡是到本店就餐的顾客，可以根据相应的人数享受不同的优惠(正月十五当日除外)。

2人--4人可以享受9折优惠。

5人--8人可以享受8.8折优惠。

9人--12人可以享受7.8折优惠。

春节，也是中国百姓最舍得花钱的日子，如何开发春节市场显然大有文章可做。那么餐饮业又该如何抓住春节消费蕴含的商机呢？当然是首先搞好市场调研，准确把握春节期间人们的消费变化趋势，进而制订出针对性较强的促销策略。从最近两年春节期间居民的消费新变化可以看出，春节消费有三大明显特征：

餐饮业要把握好以下节日服务型经营方式：

a.主妇型。即饭店为市民家庭配送成套的年夜饭半成品或净菜，代替家庭主妇以往蒸包子、做肉丸、炒花生的“忙年”活

动，饭店只收取少量的加工费。

b.包办型。即饭店为市民预订到饭店就餐的年夜饭或节日家宴。餐馆酒店要本着勤俭节约、物美价廉、面向市民、为大众服务的原则，推出“敬老宴”、“爱心宴”、“关心宴”、“合家团圆”等众多菜谱，意在把工薪阶层拉向自己，以扩大目标市场。

c.系列型。为适应现代人的消费需求，餐馆酒店应推出面向家庭的除夕宴席快送、“出租厨师”，向居民开放客房、卡拉犒犒厅、洗澡间等等休闲娱乐设施和场所，以吸引居民到酒店里自娱自乐过春节。

同时，餐饮业的经营管理者，还应在文化品味上做文章。要以饮食文化搭台，让劳碌了一年的人们吃个轻松，吃个愉快，吃个情趣。餐馆、饭店、茶馆可以在店内推出书画摄影展览、读书弹唱、名曲欣赏、民俗、杂技、魔术表演、名厨教授顾客“绝活菜”活动等，让顾客集食、饮、赏、览、听于一体，吃得潇洒，玩得开心，同时又得到精神享受。

营销活动应在以下五个方面下功夫：

a.要搞好“降价促销”。

“一个便宜十个爱”。年终岁尾，商家应以真诚回报消费者为宗旨，开展打折销售、买大件赠小件，“天天让利、日日优惠”，等促销活动。

酒店春节的布置及装饰：

1、在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节，酒店提供照相留影服务(客人洗相费用自理)。

2、在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一

大盆金桔，顶棚挂大红灯笼。外围草坪上斜拉彩旗。

3、大门口悬挂"xxx大酒店恭祝全市人民新春快乐"横幅。

4、大门口两侧玄武岩贴对联"金杯醉酒乾坤大""玉兔迎春岁月新"横批为"恭贺新禧"。

5、酒店大堂两侧玻璃门贴鼠年生肖剪纸图案

7、三楼、四楼阳台栏杆插彩旗。

案例：

酒店餐厅春节促销活动：

1、春节套票：实惠多多，惊喜多多，春节推出"吉祥如意"套票

餐饮：666元/桌(含服务费, 仅限三楼餐厅)

客房：288元/间. 天(含双早)

客房：自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间. 天

凡入住特惠标准间者, 均可获得精美春节礼品一份

588元/桌688元/桌888元/桌

888元/桌1080元/桌1288元/桌(0:00赠送吉祥如意饺子一份

提前预定年夜饭, 有小礼品赠送。

春节期间宴会厅推出春节套餐

金玉满堂宴:688元/桌

富贵吉祥宴:788元/桌

五福临门宴:888元/桌

春节是餐饮业销售的黄金季节，商家都明白这个道理，然而春节消费的特点，却年年有变化，谁能洞察先机，抓住热点，谁就是赢家。从微观角度看是如此，而从宏观角度看，如何统筹策划，引导消费，形成热点，搞好“贺岁工程”，就更是一篇大文章了。

2、“特别的情人节，温馨与甜蜜□xxx送给您！”

活动内容：大年初一情人节当天，昂贵菜品全部八折优惠，而且情侣消费更有甜蜜礼品赠送。

解释说明：礼品可以选有纪念意义的，能够让消费者能收藏，甚至可以定做精致的小礼品，一定要让消费者看到这个礼品就能想到xxx□当天其他活动不予进行。3、“春节抓钱大行动，抓出新年好财运”

活动内容：活动期间，每桌消费满100元，即可亲自动手去抓钱，抓出财运，抓出精彩！

解释说明：此活动的目的是为了活跃店内的气氛，让顾客在春节期间觉得店内的活动有心意，而且寓意很好。可以先准备好一个小罐子，罐口可以小些，罐内放入硬币，硬币的面值主要以1角和5角为主，但也要放入一些1元的。自己反复实验，争取用最少的金额获得的效果。（此活动与其他活动不能同时参与）。

4、“您消费，我送“财””

活动内容：活动期间，凡是进店消费的顾客，每桌赠送两道精品涮菜！

解释说明：送“财”的“财”即为涮菜，取其谐音。赠送的两道菜，应取一个与“财”有关的名字，突出新意。

5、“正月十五元宵节，美味元宵送给您”

活动内容：正月十五当天，只要来本店就餐，每桌顾客将免费获得本店赠送的美味元宵一份。让您在元宵节的夜晚感受xxx的温暖。

解释说明：此活动的目的是提升餐厅在顾客心目中的形象，加深顾客对餐厅的好感。元宵方面，可以事先准备好一些价格始终、口味较好的产品。

在餐厅推出元宵节、情人节商品促销活动的同时，宾馆、酒店、酒吧也不失时机地推出了各种各样的“团圆宴”、“情人套餐”、“烛光晚宴”，一些酒吧还推出了情人节舞会。餐厅除了吃团圆宴赠元宵外，还制作了象征团圆、吉祥的五彩元宵进行外卖，推出了就餐送玫瑰、巧克力和红酒，以及多个档次的团圆宴、情侣套餐、烛光晚宴。

西餐历来是情人节餐饮的主角，今年的情人节餐饮市场仍不例外。虽离情人节还有好几天，一些西餐厅便早早行动了，有的餐厅已经打出了“2.14情人节情侣套餐”、“温馨浪漫烛光晚宴”的条幅。在那摇曳的烛光、可口的手扒饭和冷餐会让人感觉好极了，体验到最甜蜜的情人节活动，为此，他们的西餐厅推出了“一世情缘”浪漫情人节烛光晚宴，同时餐厅也可以推出“情系情人树，爱在哈根达斯”活动，将向客人献上世界闻名的哈根达斯冰淇淋。元宵节，餐厅还将向客人送上自制的五款馅心元宵。

活动思路：

元宵节习俗主要有猜灯谜和吃汤圆，特别是在北方，普遍都有在元宵节吃汤圆的习惯。但对于商场该季节不推荐这些方式。元宵前期为春节促销事件，因此元宵节不需要再做大型促销。

经过春节前销售，现春装陆续准备上货，少部分冬装可乘此机会出清。全场冬装6折热销，羽绒服特价销售。

活动时间□xx年3月2日——3月4日

活动宣传：

商场宣传

户外喷布：1块，贴于东门外商户广告画上

梯顶布喷：2条，悬挂于一口东、北门内各1条

宜拉宝：2个，立于东、北门内各1个

展板：2块，立于东、北外各1个

彩虹拱门条幅：2条，挂于东、北门外彩虹拱门上

小灯笼：楼层要求每家商户装饰各自柜组，费用商户自理[按面积大小要求数量]

外部宣传

1彩虹拱门

[活动期间搭建于东、北门外，城管费用另计]

超市元宵节策划活动方案篇十

活动时间：20__年__月__日--__月__日(8天)

活动内容：根据春节期间的节日特点，选择适合自己的促销方式。

一、店内装饰、气氛

1、餐厅店面贴一些与春节相关的图片及店内的宣传促销内容海报，以红色为主，突出节日的喜庆氛围。

2、由餐厅在周末分别布置礼品展台，对就餐客人进行有针对性的促销工作

3、从2月初开始每天的午、晚在店内一定时间段内播放相关的宣传资料。

二、广告宣传

1、宣传单张。

2、报纸广告。

3、海报制作。

解释说明：有广告宣传需要的加盟店可提前与企划部联系，配合其制作宣传效果图，并提前做好广告预热宣传。

三、促销分工

1、宣传单的派发由相关部门完成；

2、散客、常客预订工作由各店面具体负责；

4、促销及预订工作由店经理全面负责。

四、具体促销活动

1、“大型团体餐促销活动”

活动内容：活动期间，凡是到本店就餐的顾客，可以根据相应的人数享受不同的优惠(正月十五当日除外)。

2人--4人可以享受9折优惠。

5人--8人可以享受8.8折优惠。

9人--12人可以享受7.8折优惠。

春节，也是中国百姓最舍得花钱的日子，如何开发春节市场显然大有文章可做。那么餐饮业又该如何抓住春节消费蕴含的商机呢?当然是首先搞好市场调研，准确把握春节期间人们的消费变化趋势，进而制订出针对性较强的促销策略。从最近两年春节期间居民的消费新变化可以看出，春节消费有三大明显特征：

餐饮业要把握好以下节日服务型经营方式：

a.主妇型。即饭店为市民家庭配送成套的年夜饭半成品或净菜，代替家庭主妇以往蒸包子、做肉丸、炒花生的“忙年”活动，饭店只收取少量的加工费。

b.包办型。即饭店为市民预订到饭店就餐的年夜饭或节日家宴。餐馆酒店要本着勤俭节约、物美价廉、面向市民、为大众服务的原则，推出“敬老宴”、“爱心宴”、“关心宴”、“合家团圆”等众多菜谱，意在把工薪阶层拉向自己，以扩大目标市场。

c.系列型。为适应现代人的消费需求，餐馆酒店应推出面向家庭的除夕宴席快送、“出租厨师”，向居民开放客房、卡拉犒犒厅、洗澡间等等休闲娱乐设施和场所，以吸引居民到酒店里自娱自乐过春节。

同时，餐饮业的经营商，还应在文化品味上做文章。要以饮食文化搭台，让劳碌了一年的人们吃个轻松，吃个愉快，吃个情趣。餐馆、饭店、茶馆可以在店内推出书画摄影展览、读书弹唱、名曲欣赏、民俗、杂技、魔术表演、名厨教授顾客“绝活菜”活动等，让顾客集食、饮、赏、览、听于一体，吃得潇洒，玩得开心，同时又得到精神享受。

营销活动应在以下五个方面下功夫：

a.要搞好“降价促销”。

“一个便宜十个爱”。年终岁尾，商家应以真诚回报消费者为宗旨，开展打折销售、买大件赠小件，“天天让利、日日优惠”，等促销活动。

酒店春节的布置及装饰：

- 1、在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节，酒店提供照相留影服务(客人洗相费用自理)。
- 2、在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一大盆金桔，顶棚挂大红灯笼。外围草坪上斜拉彩旗。
- 3、大门口悬挂“__大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅。
- 4、大门口两侧玄武岩贴对联“金杯醉酒乾坤大”“玉兔迎春岁月新”横批为“恭贺新禧”。
- 5、酒店大堂两侧玻璃门贴牛年生肖剪纸图案

7、三楼、四楼阳台栏杆插彩旗。